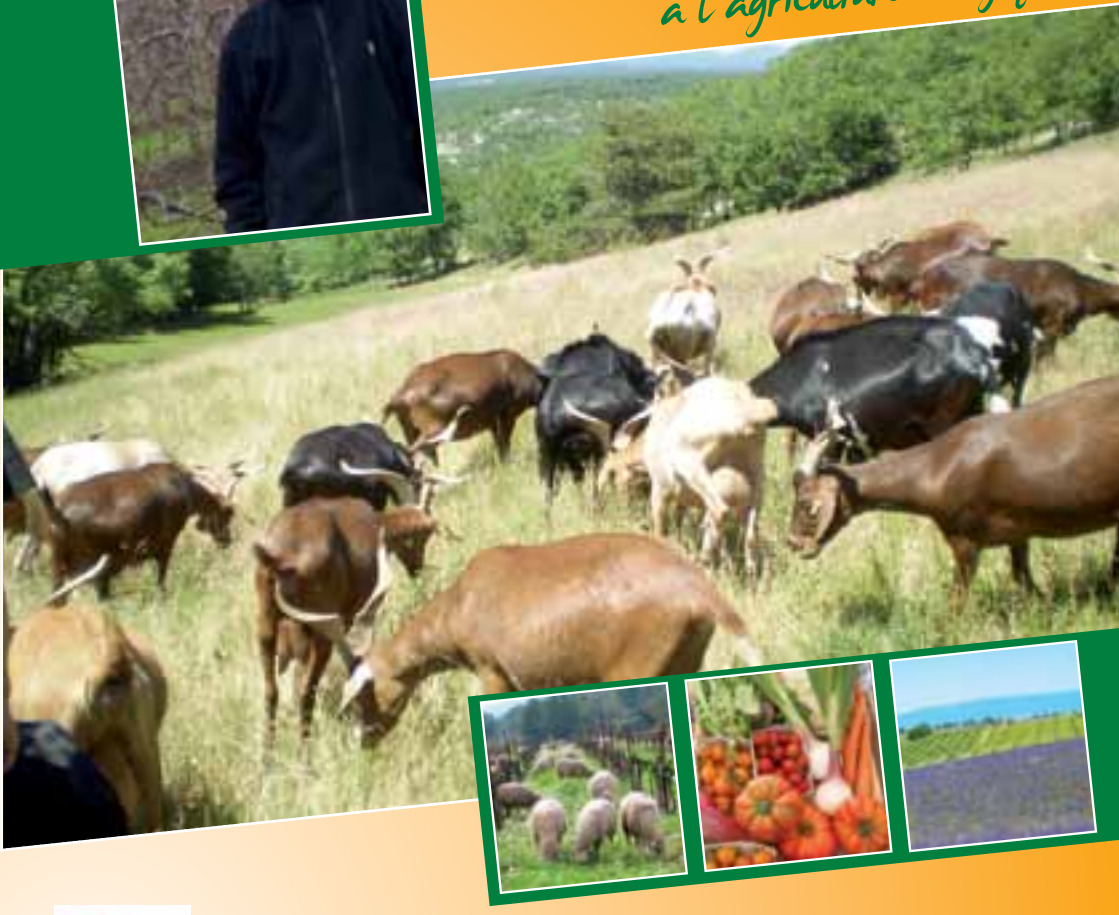
BiO

et tellement plus !

LIVRET DE TÉMOIGNAGES

TOME 1

La conversion à l'agriculture biologique



Bio de Provence Alpes-Côte d'Azur

AB

Tome 1 • Des agriculteurs bien dans leur terre…

Preface

2000 ! C'est le nombre d'agriculteurs bio présents sur la région PACA. La dynamique de conversion a été exceptionnelle cette année. Notre réseau se félicite de cette arrivée massive et rapide de nouveaux producteurs (+30%). En 2010 on peut considérer, rien que sur notre région, qu'il y a eu une conversion au mode de production biologique chaque jour de l'année…

Y a-t-il un mode d'emploi pour modifier ses pratiques et passer en bio ? J'aurais tendance à répondre que non et qu'il s'agit surtout d'un état d'esprit, d'un désir de cohérence et d'une volonté de progrès permettant une amélioration du monde dans lequel nous vivons tous. Chaque conversion est un parcours personnel comme vous pourrez le voir à travers les différents témoignages qui vous sont proposés dans ce livret.
Dans cette démarche vous n'êtes pas seul, tout un réseau est là pour vous accompagner aux niveaux technique, économique, et administratif durant cette période délicate qu'est la conversion.

Au nom de l'ensemble de notre réseau, j'espère que ce livret de témoignages aidera ceux qui se questionnent encore à franchir le pas.

Marie MAURAGE
Présidente de Bio de Provence

Sommaire

Préface ..... p 2
Sommaire ..... p 3
L'agriculture biologique, un atout pour notre région ..... p 4
La conversion ..... p 5

TÉMOIGNAGES

1. Vanessa Masto, éleveuse caprin ..... p 6-7
2. Geneviève Auric et Laurent Bouvin ..... p 8-9
3. Sandra Garcin, éleveuse bovin allaitant ..... p 10-11
4.Francis Paul, éleveur ovin viande ..... p 12-13
5. Alain Sicard, oléiculteur ..... p 14-15
6. Corinne Saint Yrian, maraîchère - oléicultrice ..... p 16-17
7. Frédéric Jean, arboriculteur ..... p 18-19
8. François Borel, éleveur-oléiculteur ..... p 20-21
9. Nicolas Hentz, viticulteur ..... p 22-23
10. Roger Pellegrino, maraîcher ..... p 24-25
11. Valérie Dudon, maraîchère ..... p 26-27
12. Elisabeth Company, éleveuse volaille de chair ..... p 28-29

Contacts ..... p 30-31

Comité de rédaction : Elodie Comte, Valentine Cuillier, Claire Durand-Viel, Sophie Dragon, Anne Guittet, Cécile Roques, Didier Jammes, Marie Maurage, Anne Laure Dossin.

L'agriculture biologique ... un atout pour notre région

Une opportunité économique

Le développement de l'agriculture biologique représente un enjeu important pour la pérennisation de l'agriculture de notre région. Avec près de 60 000 ha, elle représente plus de 9% de la SAU de la région PACA et elle a progressé de 12% en 2009. De plus, le marché croît depuis plusieurs années et représente une forte opportunité économique. Etant donné que les écarts entre l'offre de produits biologiques français et la quantité produite sur le territoire tendent à s'agrandir (près de 50% des produits bio consommés en France sont importés, dont 25% par manque d'offre sur le territoire), le potentiel de développement est très important.

Une opportunité sociétale

L'agriculture biologique a également un rôle important à jouer dans la dynamisation des emplois et l'aménagement du territoire. Avec près de 2000 exploitations en PACA en 2010, ce n'est pas seulement l'emploi sur les fermes qui est concerné, mais également ceux des différentes filières pour amener les produits dans nos assiettes. Le grenelle de l'environnement se fixe pour objectif 6% de SAU bio en France et une part de 20% de produits biologiques dans la restauration collective à l'horizon 2012.

Des barrières à lever

Malgré ces opportunités, convertir son exploitation au mode de production biologique implique des changements, des contraintes, des investissements, souvent des pertes de rendement qu'il faut savoir anticiper pour ne pas mettre son exploitation en danger. Les fermes désirant se convertir doivent être en bonne santé financière car, même si des aides existent, la conversion est une période sensible qu'il convient de bien préparer et de bien gérer, en envisageant le long terme…
Ce livret va vous aider à appréhender l'agriculture biologique et la conversion à travers le regard d'agricultrices et d'agriculteurs qui ont su lever ces barrières.

Un mode de production durable

L'agriculture biologique est un mode de production respectueux des hommes et de l'environnement. Elle est basée sur la gestion rationnelle des sols cultivés, dans le respect des cycles biologiques, pour une production de qualité, équilibrée, plus autonome, plus économe et non polluante. Elle est née en Europe au début du siècle sous l'influence de plusieurs courants et a pris son essor en France dès les années 60.

Des principes fondateurs

- Maintenir et développer la fertilité naturelle et l'activité biologique du sol
- Ne pas utiliser de produits chimiques de synthèse (engrais et produits phytosanitaires) : méthodes de protection basées sur la prévention
- Favoriser l'existence d'un agro écosystème diversifié
- Respecter le bien-être des animaux au sein des élevages
- Ne pas utiliser d'OGM

La conversion

Convertir son exploitation en Bio

La conversion correspond à la phase de transition entre l'agriculture conventionnelle et l'agriculture biologique. Pendant cette période, le producteur met en œuvre des pratiques de production conformes aux règles de production biologique, mais les produits ne peuvent pas être valorisés en tant que tel. Ils peuvent toutefois être commercialisés en faisant référence à la conversion vers l'AB.
Cette transition doit être réfléchie.

Est-ce que cela est techniquement faisable sur ma ferme ?

Un technicien du groupement de producteurs bio le plus proche, ou de la Chambre d'agriculture, vous aidera à répondre à cette question. Afin d'accompagner au mieux votre projet, il pourra réaliser un diagnostic pré conversion, démarche fortement recommandée. De plus il vous transmettra les cahiers des charges en vigueur, les contacts des producteurs bio les plus proches, ainsi que les visites ou les formations à venir.

Est-ce que cela est économiquement viable ?

L'adaptation de votre système d'exploitation à une conduite bio aura des répercussions au niveau de la valorisation des produits, du coût des intrants, du coût de mécanisation et de main d'œuvre … Le diagnostic pré conversion a également l'objectif d'évaluer ces changements d'ordre économique.

Et pour une agriculture bio encore plus cohérente : la marque Bio Cohérence

Née en 2010 d'une démarche exigeante, portée par un collectif (dont la Fédération Nationale de l'AB) la marque Bio Cohérence s'engage, du producteur au consommateur, pour une agriculture biologique respectueuse des équilibres environnementaux, sociaux, et économiques. Les opérateurs ayant respecté les 3 niveaux d'engagement de la marque (règlement européen + cahier des charges spécifique + engagement dans une dynamique de progrès) pourront apposer la pastille Bio Cohérence sur leurs produits.
www.biocoherence.fr

Quelle est mon organisation pour m'approvisionner et mettre en marché mes produits ?

Il est primordial de faire l'inventaire de l'environnement économique de l'exploitation : possibilités d'approvisionnement en matière organique et autres amendements, en aliment pour le bétail, en plants et semences, etc… ; et aussi configuration des circuits de commercialisation, localisation des magasins, des marchés, des transformateurs ou des plateformes d'approvisionnement pour la restauration collective.
Même si ce n'est que deux voire trois ans après le début de la conversion que vous allez commercialiser en bio, le mode de valorisation doit être envisagé dès le départ (circuit court, organisations de producteurs, ...)

Quelles sont les démarches administratives pour engager la conversion ?

Votre conseiller conversion pourra vous accompagner pour demander des devis et vous engager auprès d'un organisme certificateur, vous notifier auprès de l'Agence Bio et, si vous souhaitez bénéficier des aides, pour déposer votre demande dans les formes et délais à respecter auprès des différents financeurs.

Didier Jammes

Une conversion rapide et réussie en élevage caprin

Vanessa MASTO, éleveuse
Simiane-la-Rotonde (Alpes de Haute Provence)

Je me suis installée fin 2001 avec mon mari François, en élevage caprin avec production fromagère à la ferme. Nous avons démarré avec des chèvres du Rove ainsi que des Alpines, puis le troupeau a été maintenu à quelques exceptions près en chèvres du Rove.

La conversion de la ferme en AB a commencé par mon engagement auprès de Qualité-France en juillet 2009. Elle a pu être rapide, six mois, puisque mes pratiques étaient déjà proches de celles de l'AB. J'ai également pu prouver que les terres n'avaient pas reçu de produits chimiques de synthèse depuis plus de trois ans (les parcours et prairies étaient exclusivement pâturés). La production 2010 a donc été certifiée.

Un accompagnement bien utile

Nous avons sollicité l'appui d'AGRIBIO 04, notamment pour la rédaction du diagnostic conversion. Après évaluation des aides potentielles pouvant nous être accordées pendant la transition, le crédit d'impôt s'est révélé être le plus intéressant De plus, la contraction d'une MAE « Conversion à l'AB » aurait entraîné une conversion en 24 mois, moins intéressante pour nous. Bien sûr, nous bénéficions également de l'aide à la certification.
En 2011, en déclarant nos revenus de l'année 2010, première année certifiée en AB, nous aurons droit au crédit d'impôt de 4 000 €.

Peu de changements de pratiques

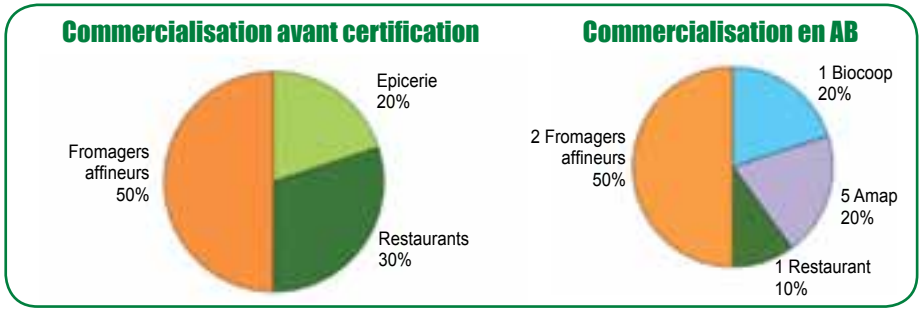
Le troupeau est passé de 90 chèvres en lactation en 2002, pour arriver à 55 juste avant conversion. Notre objectif est de minimiser la taille du troupeau tout en amenant la production de lait par chèvre à son potentiel maximal.

Notre assolement a peu changé depuis l'installation : notre troupeau pâture sur 29 ha de parcours, et 3 ha de prairies permanentes qui ne sont pas fauchées. En effet, nous n'avons pas de matériel agricole sur la ferme. Courant 2008, nous nous sommes tournés vers un agriculteur de la commune, Lionel Blanc, pour nous fournir les fourrages. Sa production était certifiée AB. En 2009, il nous a produit du grain pour la complémentation, également en AB. L'alimentation du troupeau n'était donc plus un souci pour une éventuelle conversion !

Trois types de fromages sont produits à la ferme : des lactiques, des brousses et le fameux Banon qui bénéficie d'une AOC. Nous transformons environ 16 000 L de lait par an. La production de nos chèvres n'a visiblement pas varié avant et après conversion. Cependant, nous pensons pouvoir pousser la production de nos chèvres, actuellement de 290 L par an, jusqu'à 350 L en faisant une sélection efficace.

La commercialisation est le volet qui a le plus changé suite à la conversion

Avant certification, nous travaillions avec deux fromagers affineurs, M. Mons à Lyon et M. Bourgue à Avignon. Ce dernier nous a fortement appuyés pour un passage en AB. Nous fournissions également une épicerie et deux restaurants.
Notre objectif après conversion a été de diversifier nos ventes. Maintenant nous fournissons 5 AMAP, une Biocoop, et un seul restaurant.
Les fromagers affineurs restent nos plus gros clients. M. Mons ne spécifie pas le fait que nos fromages soient certifiés dans sa propre commercialisation.
Nous avons renégocié la valorisation de nos fromages auprès de nos acheteurs, et la hausse après conversion est de 12 %.



Les changements de stratégie de vente ont augmenté notre charge de travail : nous optimisons nos livraisons, mais elles restent bien sûr importantes. De plus, le fait de livrer des AMAP nous impose plus de temps de conditionnement.

Globalement, nous sommes satisfaits du passage en bio. Nos pratiques ont peu changé, mais une partie de notre production est mieux valorisée grâce aux AMAP et à la Biocoop. Cela nous assure une meilleure trésorerie pour démarrer la saison suivante.
Bien sûr il y aurait des choses à améliorer. Il est parfois difficile de travailler avec les AMAP, car les maraîchers arrêtent momentanément leurs livraisons vers le début du printemps, or c'est la période pendant laquelle nous avons une forte production. Enfin, nos chevreaux partent toujours dans des filières d'engraissement traditionnelles. Il serait peut-être intéressant de créer une filière d'engraissement en AB.

Interview : Valentine Cuillier

Une reprise en main de l'activité grâce à la conversion

Geneviève AURIC et Laurent BOUVIN,
Valensole (Alpes de Haute Provence)

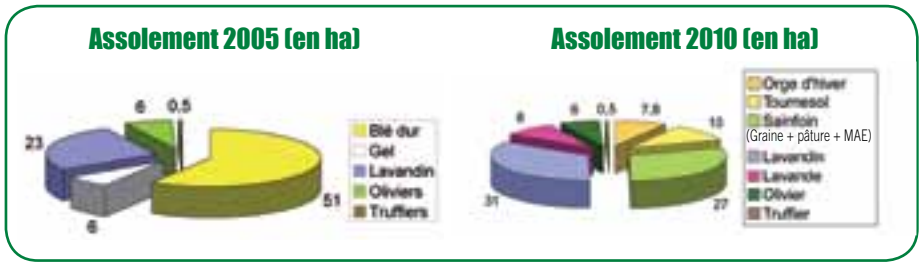
Nous nous sommes installés en 1996 en reprenant l'exploitation familiale du père de Geneviève. Nous avons démarré avec 87 hectares de SAU (90 ha aujourd'hui), principalement en blé dur, avec une dizaine d'hectares de lavandin et une soixantaine de pieds d'oliviers. Dès les premières années nous avons développé une pépinière de plants de lavandin, planté une vingtaine d'hectares de lavandin, planté 1000 oliviers et restructuré des dizaines d'autres.
Nous avons commencé la conversion de l'ensemble de notre exploitation en 2006. Fin 2009, nous avons donc mis en bouteille notre première huile d'olive certifiée bio.

Un accompagnement varié

Pour nous aider dans notre démarche, nous avons sollicité l'appui de la Chambre d'agriculture, d'Agribio04 et de l'ADASEA. Nous avons signé en 2006 un CAD financé sur 5 ans. Une aide à l'investissement liée au CAD nous a permis d'investir dans une bineuse à lavande et une herse étrille, outils indispensables pour travailler en AB.
Notre implication particulière en matière d'ornithologie nous a permis de mettre en place, avec le PNR du Verdon, une MAET pour la protection de l'Outarde canepetière, oiseau rare et menacé nichant au sol, naturellement présent sur l'exploitation. Cette mesure s'applique sur une grande partie de nos surfaces en sainfoin, et subventionne la contrainte d'une interdiction totale d'intervention du 1er mai au 31 juillet.

Des adaptations techniques

Depuis notre conversion, nous avons dû repenser nos assolements. Désormais notre rotation minimale type est de 6 ans : sainfoin pendant trois ans, blé tendre, tournesol et enfin orge d'hiver. Les plantations de lavandes-lavandins restent une dizaine d'années en place et alternent avec les cultures arables. L'ers, légumineuse annuelle, permet l'ajustement des rotations. En reprenant le labour (que nous avions tenté d'abandonner avant notre conversion) et grâce à ces rotations, nous constatons actuellement beaucoup moins de problèmes d'adventices qu'auparavant. Le blé dur, gourmand en azote et mal valorisé, est actuellement abandonné. Quand à la pépinière de plants de lavandin, elle a dû progressivement disparaître pour nous permettre d'assurer l'entretien et la récolte des oliveraies en pleine croissance.
Concernant nos rendements en bio, ceux du tournesol au sec sont comparables à ceux de nos voisins en conventionnel (env. 12 qx/ha), ceux des céréales sont presque inférieurs de moitié. Mais les marges nettes sont supérieures pour toutes les cultures arables. Concernant les oliviers, nos arbres sont encore jeunes et continuent de croître; leurs rendements deviendront à terme comparables à ceux en conventionnel.
Nous nous attendions à avoir une augmentation spectaculaire du dépérissement de nos plantations de lavandin en bio, mais sommes agréablement surpris de constater qu'il n'en est rien !



Des relations changeantes avec nos fournisseurs et nos clients

Nous avons bien sûr dû repenser nos relations avec nos fournisseurs et acheteurs. Nous avons pratiquement abandonné la coopérative céréalière avec qui nous travaillions auparavant. D'une part, nos besoins en produits phytos et engrais ont quasiment disparu, et d'autre part nous regrettions un manque de soutien de leur part dans la commercialisation de nos productions. Nous nous sommes tournés vers un établissement privé qui a su valoriser une partie de nos céréales dès la deuxième année de conversion.
Notre chiffre d'affaire avoisine actuellement les 100 000 €. Les huiles essentielles représentent plus de 40 000 €, l'huile d'olive 26 000 €, le tournesol 8 500 €.
Nous adaptons nos cultures céréalières à la demande locale, notamment à celle des éleveurs et des meuniers. L'huile d'olive est vendue en majorité à la ferme, le reste en AMAP et Biocoop.

Le tournesol est vendu exclusivement dans le réseau LPO de la région PACA, pour l'agrainage hivernal des oiseaux de jardin.
Le négoce de l'huile essentielle de lavande-lavandin est délégué quasi-intégralement à la coopérative Plantes à Parfum de Provence. C'est le seul domaine pour lequel nous avons encore une mauvaise visibilité de la destination finale de nos produits.
Bien sûr, notre charge de travail liée à la commercialisation a considérablement augmenté, mais c'est très valorisant pour nous de suivre nos produits.

Un bilan positif

Nous sommes très satisfaits de notre passage en bio. Si c'était à refaire, nous le ferions plus tôt ! Mais à l'époque nous manquions de références techniques et économiques. La conversion bio nous a permis aussi de reprendre à notre manière les rênes de l'exploitation familiale. Nous gagnons également mieux notre vie, nous sommes plus autonomes, indépendants, fiers de nos modes de productions et de nos produits.

Des projets attendent encore de se concrétiser. Nous souhaiterions notamment investir dans nos bâtiments pour améliorer nos conditions de travail et de stockage.

Interview : Valentine Cuillier

Une démarche pour donner des garanties aux consommateurs

Sandra GARCIN, éleveuse bovin allaitant,
Saint Auban d'Oze (Hautes-Alpes)

Nous étions installés en GAEC avec mon mari et un autre associé sur une ferme orientée principalement en arboriculture et avec un petit troupeau de bovins. Suite au départ de mon mari à la retraite, le GAEC a été dissous et nous nous sommes partagés l'exploitation avec nos associés : j'ai ainsi récupéré la partie élevage. Fin 2006, je me suis donc installée à titre individuel avec un troupeau d'une quinzaine de mères. Cela faisait déjà plusieurs années que des voisins éleveurs s'étaient convertis au mode de production biologique et nous incitaient à franchir le pas. Mon installation a été l'élément déclencheur pour la conversion bio : je me suis engagée auprès d'un organisme certificateur en mars 2007.

Des changements de pratiques minimes sur l'exploitation

L'exploitation s'étend sur 20 ha de prairies permanentes et 6 ha de céréales. La totalité de la production est autoconsommée sur la période hivernale. Pour le reste de l'année, je fais partie d'une association foncière pastorale qui gère près de 800 hectares d'alpages collectifs au dessus de la commune. Le troupeau monte en alpage à partir de fin mai – début juin et y reste jusqu'en octobre. Le passage en bio n'a pas impliqué de grands changements sur nos pratiques. Pour la conduite de céréales, on ne désherbait pas, on ne traitait pas, on n'utilisait qu'un peu d'engrais chimiques. Aujourd'hui, nous utilisons à la place de ce dernier de l'engrais organique autorisé en bio. Si on pouvait s'en passer, cela serait mieux économiquement, mais nous n'avons pas assez de fumier sur l'exploitation.

L'importance de la race

Le troupeau est constitué de pur Galloway. Cette race bovine, originaire d'Écosse est réputée pour sa rusticité. Les vaches vêlent aisément seules. Elles transforment efficacement en viande les fourrages grossiers qu'elles trouvent. Cette race produit cependant des petits gabarits, nous avons donc acheté un taureau limousin. Nous avons ainsi augmenté la taille des carcasses.
D'un point de vue sanitaire, nous avons très peu de soucis. La Galloway est une race résistante et nous sommes le seul troupeau bovin sur le secteur donc cela diminue les risques de contaminations extérieures. De ce point de vue, le passage en bio n'a donc posé aucun problème.

Une commercialisation tournée vers la vente directe

La totalité de la production est vendue en vente directe sous forme de caissettes de viande découpée. Historiquement, nous avons commencé à faire un peu de vente directe avec le GAEC au moment de la crise de la vache folle. Depuis, nous n'avons cessé de développer ce mode de commercialisation. Dans cet objectif, nous avons ainsi fait construire sur l'exploitation une salle de découpe aux normes CE en 2009.
Nous vendons à un réseau de contacts locaux. Les clients viennent directement chercher leurs colis sur la ferme puisque nous n'avons pas investi dans un camion frigorifique. Pour l'instant nous arrivons à vendre la totalité de notre production de cette façon. A terme nous serons peut être obligés de trouver d'autres solutions, d'autant plus que nous avons agrandi le troupeau progressivement depuis mon installation pour arriver à sa taille actuelle d'une trentaine de mères. Nous allons donc avoir beaucoup plus de colis à vendre cette année !

Même si c'est difficile à mesurer, je pense que le fait d'être en bio m'a apporté un nouveau type de clientèle intéressée spécifiquement par les produits labellisés.

Une certification trop chère

Aujourd'hui, je ne peux pas faire certifier ma salle de découpe car cela me coûterait trop cher. Je ne peux donc pas utiliser le logo AB sur mes produits mais les gens savent que ma production est certifiée bio. Je trouve que le coût du contrôle est démesuré, d'autant plus que ma salle de découpe se trouve sur le siège de l'exploitation et elle ne sert qu'à découper de la viande bio alors pourquoi payer une telle somme pour être contrôlé ?

J'ai avant tout fait la démarche de passer en bio car je pense que c'est l'avenir. Les gens sont demandeurs de ce genre d'engagements. Pour moi, cela me satisfait car je peux ainsi donner des garanties à mes clients sur la façon dont je travaille.

Interview : Elodie Comte

« Je ne suis pas sûr que j'élèverais encore des ovins aujourd'hui si je n'avais pas fait cette démarche »

Francis PAUL, éleveur ovin viande

Sigoyer (Hautes-Alpes)

Je me suis installé sur l'exploitation familiale en 1989 avec un troupeau de brebis Préalpes de 340 mères. Notre exploitation est orientée sur un système très extensif puisque nous avons 230 ha dont 40 ha cultivables, le reste étant des landes et parcours. Sur les terres travaillées, j'ai environ 12 ha de céréales, 6 ha de prairies naturelles et 22 ha de prairies temporaires (avec un mélange de luzerne, dactyle et trèfle). Cela me permet d'être autonome pour l'alimentation du troupeau. J'ai également la chance d'avoir beaucoup de parcours à proximité de l'exploitation. Le troupeau peut ainsi pâturer la majeure partie de l'année (il reste dehors certaines années jusqu'à mi février). L'été, les brebis restent 3 à 4 mois sur la montagne de Ceuzette un peu plus haut au dessus de l'exploitation.

Des aides attractives pour le passage en bio

L'exploitation vivotait. Avec la mise en place des CTE (Contrat Territorial d'Exploitation) à la fin des années 90, on m'a conseillé de passer en bio. Les aides proposées étaient à cette époque très intéressantes, j'y ai vu une opportunité pour m'engager dans une démarche de qualité et mieux gagner ma vie. Je me suis donc engagé auprès d'un organisme certificateur en août 99. Les aides m'ont permis notamment d'aménager un bâtiment supplémentaire, nécessaire pour le respect du cahier des charges en bio. Il m'a fallu du temps pour prendre cette décision mais au final cela a été complètement positif. Je ne suis pas sûr que j'élèverais encore des ovins aujourd'hui si je n'avais pas fait cette démarche.

Moins de rendement mais plus de bien- être

Dès le début de ma conversion, j'ai dû agrandir et aménager un hangar pour augmenter la surface de la bergerie. J'avais au départ 280 m² et j'avais besoin de près de 600 m² (la surface minimale exigée en bio est de 1,85 m² pour une mère et un agneau). Les brebis sont ainsi moins à l'étroit et c'est beaucoup plus agréable pour travailler.

Au niveau des cultures, je ne traitais déjà pas beaucoup mais j'utilisais des engrais chimiques. Avec le passage en bio, j'ai arrêté de mettre des engrais et mes rendements ont pas mal chuté. D'une moyenne aux alentours de 45 à 50 quintaux, je suis tombé à 35-40 quintaux aujourd'hui. Je pourrais utiliser des engrais organiques autorisés en bio pour augmenter un peu mes rendements mais économiquement cela ne serait pas forcément intéressant. Avant, je vendais mes excédents de céréales à l'extérieur, mais aujourd'hui, comme je valorise mieux mes agneaux, je n'ai pas forcément besoin de produire plus de céréales...

Une meilleure valorisation

Avant ma conversion, je vendais la totalité de mes agneaux à une coopérative. Une fois la période de conversion terminée, j'ai vendu mes premiers agneaux bio à la coopérative mais elle n'était pas en mesure de valoriser la totalité dans des circuits bio et la plus-value était dérisoire. J'ai donc démarché les établissements Rostain (boucher-charcutier bio installé à Neffes). Après une période d'essai, nous avons décidé de travailler ensemble. Aujourd'hui, la totalité de mes agneaux sont vendus en bio à Rostain. Nous avons établi le prix de vente ensemble : je valorise mon agneau à 6,86 € / kg carcasse. Ce nouveau circuit de commercialisation m'a également amené à étaler mes agnelages sur l'année. Avant, je ne faisais que 2 agnelages par an, aujourd'hui, j'étale les naissances sur trois périodes : septembre-octobre, janvier, et mars-avril.

Le loup : une menace pour l'avenir

L'arrivée du loup dans notre secteur a complètement changé notre façon de travailler. On a perdu 26 bêtes en 2009 et 21 l'an dernier. Avant le troupeau pâturait à Ceuzette et je montais le voir tous les deux jours. Aujourd'hui, il faut faire des parcs que l'on bouge tous les jours et sur certains secteurs, on est obligé de surveiller le troupeau constamment. Pour faire face à tout ça, j'ai donc pour projet de faire un GAEC avec un collègue berger qui a déjà travaillé avec moi. On pourrait augmenter un peu le troupeau et mieux se répartir les tâches qui ont augmenté avec les problèmes de prédation.

Interview : Elodie Comte

La volonté d'avoir un bon produit

Alain SICARD, oléiculteur
Levens (Alpes-Maritimes)

A l'origine je ne suis pas issu d'une famille d'agriculteurs, avant de m'installer ici j'ai travaillé près de 15 ans comme conseiller agricole à l'ADASEA de l'Aude. Ne pouvant être muté dans les Alpes-Maritimes et ayant encore 15 ans de travail avant la retraite, j'ai reconsidéré mes choix professionnels, et par les échanges et le partage avec des amis et connaissances, je me suis orienté vers l'oléiculture.

Un mode de production évident

Je me suis orienté vers l'agriculture biologique, comme une évidence, persuadé du bien fondé de ce mode de production. Ce qui me plaît dans ce choix, c'est l'absence de traitement polluant pour l'environnement, c'est aussi de pouvoir montrer que l'on peut faire des produits de qualité et en quantité en agriculture biologique. J'ai 2,5ha d'oliviers, au sec, et je produis principalement de l'huile d'olive bio en AOC huile d'olive de Nice, ainsi que des olives de tables et de la pâte d'olive.

En dehors de ma participation à des formations organisées par Agribio Alpes-Maritimes, je n'ai pas bénéficié de suivi spécifique. A l'époque, la technicienne était seule à travailler au sein de l'association, et ne pouvait pas tout faire. Il y avait aussi peu d'oléiculteurs en production principale, donc peut être moins de suivi particulier que maintenant.
J'ai toujours eu des pratiques proches de l'agriculture biologique, donc je n'ai pas eu de gros changements à opérer. Je me basais surtout sur les dires des paysans du coin, pour qui la mouche de l'olive ne constituait pas une pression trop sévère sur la qualité des olives. Malgré tout j'ai quand même eu des années difficiles, entre les attaques de ce prédateur et les dégâts climatiques (gel). Cela m'a amené à bien développer les actions préventives telles que le comptage et l'observation des vols de mouches sur mon oliveraie, et ainsi à optimiser les moyens de lutte selon les parcelles. Je m'intéresse aussi de près à la fertilisation : je trouve important de connaître, par des analyses, l'état de mon sol et de mes oliviers, et d'ajuster au mieux les restitutions en fonction des exportations.

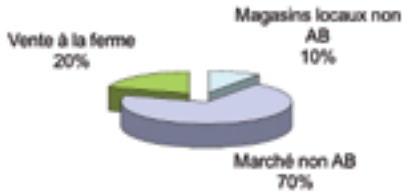
L'ouverture des marchés bios

Ce qui a changé surtout ce sont mes débouchés : la bio m'a ouvert de nouveaux marchés. Mes circuits de vente n'ont pas trop changé, mais c'est surtout la possibilité de faire le marché bio de St Laurent du Var, et celle d'approvisionner des magasins bio locaux, qui ont été un plus. Ce label, outre la qualité du produit, est aussi une certaine protection contre la concurrence.

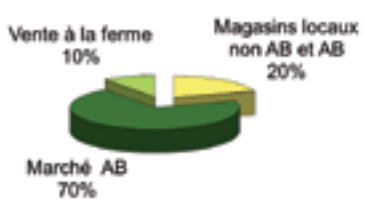
En ce qui concerne le prix de vente, il a nécessairement monté : je vendais l'huile à 17 €/l en conventionnel, alors que maintenant je la vends à 20 €/l, soit une augmentation de 3 € en 3 ans.

En ce qui concerne mon revenu, il fluctue surtout en fonction des récoltes. C'est surtout elles qui conditionnent mes revenus. Le fait d'être en bio est vraiment un plus, la différence que je vois surtout, c'est la fidélité de la clientèle.

Commercialisation avant certification



Commercialisation en AB



Une nouvelle vision du travail

De manière générale, je dirais que je suis moins stressé qu'avant, c'est peut être dû à l'âge.... mais le fait de ne pas courir pour aller faire les préparations, puis aller traiter d'un bout à l'autre du champ, épuise beaucoup moins. Le fait de travailler avec la nature plutôt que contre la nature est beaucoup plus en adéquation avec ma manière de vivre.

En ce qui concerne mon environnement, paradoxalement, je pensais voir plus d'oiseaux en passant en AB, voir plus de grive en particulier, et pourtant ce n'est pas le cas. Il faut dire aussi que la commune s'urbanise de plus en plus...

En ce qui concerne l'avenir, je n'ai pas de projet en particulier, je continue à m'intéresser de près aux techniques de comptage des mouches et d'observations sur le terrain afin d'améliorer les moyens de lutte. Je m'intéresse au cahier des charges de Biocohérence, ses avantages et sa complémentarité avec le label européen. Mais surtout j'attends avec impatience les résultats des essais de traitement à l'argile et ceux de l'étude menée par Agribio Alpes-Maritimes et l'INRA de Sophia-Antipolis sur l'introduction du parasitoïde Psytallia contre la mouche de l'olive.

Interview : Cécile Roques

« Une volonté de vivre de la terre, simplement »

Corinne SAINT YRIAN, maraichère-oléicultrice

Châteauneuf Villevieille (Alpes-Maritimes)

Nous vivions en région parisienne et avions envie de changer de vie, de vivre simplement. Avant de m'installer dans le sud, je travaillais au sein d'une ferme de chèvres laitières et mon mari dans un magasin de motos. En 2004 nous avons eu l'occasion de remettre en état des terrains familiaux qui étaient en friche et de nous y installer. Cette réhabilitation a pris près de 2 ans, nous avons dû remettre en état les oliviers, il y a en a près de 300 au total, et entre les oliviers, nous avons commencé à cultiver des légumes.

Depuis notre installation, tout en réhabilitant les oliviers, nous avons mis en place près de 5000 m² de maraîchage en plein champ et sous tunnel, ainsi que quelques plantes aromatiques. Nous avons ensuite construit un poulailler pour une trentaine de poules pondeuses, et depuis quelques années, nous plantons des arbres fruitiers : pommiers, poiriers, abricotiers et quelques agrumes. Nous avons fait la démarche de certification en 2006, et étant une petite structure, nous bénéficions du crédit d'impôt en faveur de l'agriculture biologique, et du remboursement de certification par la Région.

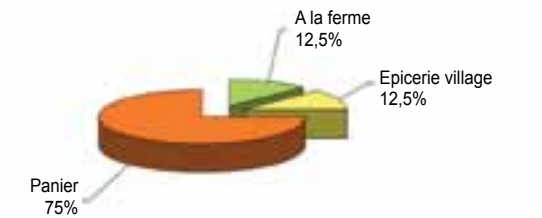
Produire des légumes sains pour manger sainement

Nous nous sommes orientés vers l'agriculture biologique, car je mange bio depuis plusieurs années, et cela était évident pour moi de produire des légumes, de l'huile d'olive ou encore des œufs avec ce mode de production. Je suis persuadée de l'intérêt de produire des légumes de qualité et le label AB venait concrétiser et crédibiliser notre manière de travailler. Je pense qu'il est important pour notre santé de manger des produits sains, exempts de résidus de pesticides et riches en goût. Le fait de manger et de vendre des produits bio fait pour moi partie de la qualité de vie.

En nous installant, nous n'avons pas suivi de formations particulières, hormis sur la taille des oliviers. Nous avons surtout appris le travail sur le terrain et en nous informant de part et d'autre. Nous avons fait face aux différents problèmes auxquels on peut être confronté au fur et à mesure. La production en bio n'est pas toujours évidente mais rien n'est difficile, il suffit d'avoir envie, d'être motivé par ce que l'on fait. Nous avons commencé à travailler directement dans ce sens, sans engrais minéraux ni produit phytosanitaire de synthèse.

Nous vendons 75% de nos produits par le biais de « paniers », et le reste sur place à la ferme et à l'épicerie du village. Nous pensons participer à un marché de la vallée prochainement, afin d'élargir notre clientèle et de toucher d'autres consommateurs. Nous pensons intégrer une AMAP, qui pourrait structurer et gérer au mieux la vente de nos produits. Notre production ne fait qu'augmenter, cela est plus dû à la réhabilitation des oliviers, et à l'optimisation des cultures que l'on fait. De fait nous n'avons pas pu voir de réelles différences entre le moment de notre installation et après la certification.

Circuit de vente AB



Manque de structuration des filières

Nous sommes dans une vallée, dans l'arrière pays niçois, où il y a peu d'infrastructures agricoles et où les accès routiers ne sont pas aisés. Nous sommes également un peu loin des différents points décisifs agricoles, que ce soit du moulin pour la trituration des olives, des bassins de consommation tels que les grandes villes qui sont des points stratégiques de commercialisation, et même des coopératives agricoles ou des fournisseurs de plants maraîchers bio ou d'aliment bio pour les poules pondeuses. Nous perdons beaucoup de temps en trajets au lieu d'être sur notre terrain. Notre département est pauvre dans ce sens où il y a de moins en moins d'agriculteurs et d'entreprises agricoles ; la filière biologique s'en retrouve d'autant plus fragile.

La plupart des habitants de la vallée souhaitent avoir des produits frais et locaux, ils ont une méconnaissance réelle de ce qu'est l'agriculture biologique, de ses fondements et de son cahier des charges. L'an dernier, en participant au week-end « Fermes Ouvertes Bio », nous avons pu accueillir des citadins et les sensibiliser à notre travail, à notre amour de la terre. Nous espérons que cela portera ses fruits.

En ce qui concerne l'avenir, nous sommes en train de monter notre site Internet. Nous pensons diversifier nos circuits de vente.

Interview : Cécile Roques

Une conversion progressive

Frédéric JEAN, arboriculteur
Noves (Bouches du Rhône)

Je suis issu du milieu agricole puisque ma mère était arboricultrice en conventionnel. Cependant, après mon bac, je me suis orienté vers une toute autre voie : les magasins de sport. Au bout de 3 ans, j'ai effectué un passage au service militaire et à mon retour j'ai aidé ma mère une saison en attendant de retrouver du travail dans le même milieu. J'ai alors réfléchi à mon orientation professionnelle. Je n'ai pas suivi de formation agricole mais j'ai appris petit à petit grâce à des livres, et j'ai acquis mes propres convictions. Suite à des confrontations sur des questions techniques avec ma mère, je me suis installé en individuel en 2002. J'exploite aujourd'hui 13 hectares de vergers de cerises, abricots, prunes, pommes, poires et raisins de table, 90% de mon exploitation est désormais en bio ou en conversion.

Les variétés, un choix décisif

Dès la fin de l'année 2002, j'ai procédé à un surgreffage sur une première parcelle avec la variété de pomme Juliet® qui est particulièrement bien adaptée à la culture biologique. Elle m'avait été présentée par le conseiller arboriculture de la Chambre d'agriculture du Vaucluse, Guilhem Sévérac. C'est lui qui m'a accompagné et soutenu pendant ma conversion. Depuis, je reconvertis chaque année quelques parcelles en agriculture biologique. Aller progressivement me permet d'effectuer au préalable des essais sur quelques rangs d'une parcelle pour voir si la variété est adaptée ; si ce n'est pas le cas je replante ou je surgreffe. L'investissement est très lourd. Pour les pommiers par exemple le coût de plantation, de palissage et de pose de filets de protection est de 30 000 €/ha. Il est donc très important de veiller au choix des variétés. Mes critères sont l'adaptabilité technique au mode de production biologique et les qualités gustatives.

Se préparer à 200%

Trois ans de conversion, c'est long, et c'est une période difficile. Quand on arrive à produire malgré les problèmes techniques et que par la suite on est confronté à des problèmes de commercialisation car les produits en conversion sont mal reconnus, c'est assez démoralisant. Il faut être prêt psychologiquement et bien se renseigner sur le plan technique et commercial.

Raisonner autrement que sur le volume

Au niveau des pratiques agricoles, il faut repenser complètement le mode de production en fonction des espèces. Le raisin par exemple nécessite moins d'interventions en bio si les conditions climatiques s'y prêtent. La culture la plus compliquée à mener est le pommier, surtout à cause du carpocapse. Au départ je luttais par confusion sexuelle, puis la Chambre d'agriculture du Vaucluse a procédé à des essais avec des filets qui se sont avérés très concluants et j'ai commencé à en installer sur mes parcelles. Ils apportent de plus une protection contre la grêle. La prune aussi nécessite moins de traitements à condition d'investir dans ces filets de protection. Je récolte moins en volume, mais le prix de vente est bien supérieur.

Les rendements sont très variables en fonction des années. Il y a plus de ravageurs, plus de maladies et on ne régule pas facilement la production. On peut perdre la production d'une parcelle suite à une attaque de pucerons. Il faut aussi accepter la mortalité des arbres, par exemple à cause de l'ECA (Enroulement Chlorotique de l'Abricotier) chez l'abricotier et le prunier, mais ce sont les risques du métier ! Il faut raisonner sur les résultats d'une saison entière. En conventionnel, on mise sur le volume car les prix sont bas. En agriculture biologique, les prix sont plus linéaires, on est sur un marché de niche qui subit moins de fluctuations. On ne raisonne plus sur le volume, mais sur la qualité. Je cueille mes fruits à maturité pour une meilleure satisfaction de tous.

Il est important de bien se renseigner sur la commercialisation au moment de la restructuration du verger. Parfois, ce qui se vend mal en conventionnel se vend bien en bio. Au départ pour ce qui était en conventionnel, je travaillais avec des grossistes conventionnels. J'ai ensuite cherché des grossistes bio. Aujourd'hui une relation de confiance s'est établie avec Pronatura qui accepte aussi mes fruits en conversion. Depuis 2008 je fais en plus le marché à Salon de Provence, et je suis dans des AMAP à Marseille et Simiane.

Aujourd'hui encore la bio est marginalisée. Cependant, je suis bien dans ce que je fais. Le mode de conduite en bio est complètement différent, c'est presque un autre métier et je ne reviendrais certainement pas en arrière. J'ai des petites parcelles et beaucoup d'espèces et de variétés différentes. Ce qui faisait ma faiblesse fait aujourd'hui ma force en bio.

La vie dans mes vergers et dans les sols revient : je trouve des coccinelles, des araignées, des auxiliaires, du trèfle,… Comme on effectue moins de passages avec le tracteur, la terre est moins tassée et un écosystème se remet en place. On observe une différence dès la première année de conversion. L'arbre apprend à se défendre lui-même, il pousse différemment, il est souvent plus rachitique mais l'important c'est ce que l'on récolte à la fin ! Aujourd'hui je ne peux plus supporter l'odeur des insecticides chimiques.

Je sais où je veux aller au niveau variétal et cultural, chaque année j'investis donc dans ce sens. Je ne cherche pas à m'agrandir, je préfère avoir des vergers performants sur cette surface et obtenir des fruits beaux et bons.

Interview : Claire Durand-Viel

« Faire reconnaître les pratiques du sylvopastoralisme »

François BOREL, éleveur - oléiculteur

La Roque d'Anthéron (Bouches du Rhône)

Mon installation s'est faite hors cadre familial, c'est en 1996 que j'ai racheté cette exploitation qui était à l'abandon. J'ai alors défriché et déboisé les collines et petit à petit agrandi la surface en propriété. La ferme « La Jacourelle » compte aujourd'hui une centaine de chèvres du Rove pâturant sur 150 Ha de parcours boisés, 5 Ha d'oliviers cultivés en sec et 20 Ha de terres labourables. Avec ma femme nous transformons le lait sur place en tommes de chèvre et en Brousses du Rove. Les olives sont actuellement pressées dans un moulin du Luberon, mais la mise en place d'un atelier de pressurage d'huile est en cours.

Un engagement environnemental dès le départ

Depuis le début, nous avons adopté une démarche respectueuse de l'environnement. Mon projet d'installation a été soutenu par différents organismes (CERPAM, ONF, collectivités locales), en particulier pour son action dans la lutte contre les incendies par le sylvopastoralisme. Le choix d'une race menacée, la chèvre du Rove, locale et rustique, élevée en plein air toute l'année et qui valorise les terrains arides, en est aussi une bonne illustration. Enfin, en 2007 nous nous sommes engagés dans le programme AGIR et faisons partie du réseau de fermes exemplaires avec une réflexion sur l'utilisation de techniques culturales simplifiées et sur l'autonomie au niveau de l'énergie et de la production..

Une conversion militante

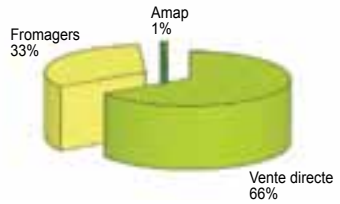
Pour moi, je suivais déjà à peu de choses près le cahier des charges de l'Agriculture Biologique. J'ai converti mon exploitation en bio afin de montrer que les pratiques utilisées en sylvopastoralisme en sont très proches, et pour faire reconnaître ce mode de production. Je n'ai donc eu pratiquement aucune modification à apporter dans la conduite de mon exploitation.
Dès mon engagement en 2009, les landes et parcours ont pu être labellisés. Le reste de l'exploitation est en cours de conversion. Les chèvres sont nourries à 80% par le pâturage en prairie ou en collines, et désormais les compléments en foin et céréales sont produits sur l'exploitation.
J'ai été accompagné pour ma conversion par François Martin (conseiller bio) et Cyril Vanderstein (conseiller caprin) de la Chambre d'Agriculture des Bouches du Rhône. La principale question qui s'est posée a été celle de la surface de la bergerie qui ne respectait pas la norme minimale de densité. Cependant les animaux ont un accès au plein air permanent et au pâturage tous les jours, les organismes de contrôle peuvent alors accorder des dérogations.

A priori peu de changements de commercialisation

Au niveau de la commercialisation, nous n'avons aucune difficulté pour vendre les fromages issus de la ferme. Le produit Brousse du Rove en particulier est un produit gastronomique, dont la demande est très supérieure à l'offre. Nous ne sommes plus que 8 producteurs dans les Bouches du Rhône, et nous nous sommes engagés dans une démarche pour l'obtention d'une AOC. A l'heure actuelle, y ajouter le label Bio n'aura pas d'impact intéressant au niveau commercial.
Pour le moment, nous n'avons pas de problème de commercialisation non plus pour l'huile d'olive. Le seul changement est que notre conversion nous a ouvert les portes d'une AMAP à Lambesc. Cependant au vu de la conjoncture et des inquiétudes sur le marché futur de l'huile d'olive, la certification Agriculture Biologique nous apportera certainement une valeur ajoutée.

Commercialisation fromage et brousse

Commercialisation huile d'olives



La conversion à l'Agriculture Biologique n'avait pas vocation de m'apporter une plus value au niveau commercial. Je cherchais avant tout à faire reconnaître le mode de production que je pratiquais déjà. Les élevages pastoraux sont des systèmes avec très peu d'intrants et donc des charges minimales. En revanche la certification bio constitue une charge supplémentaire : cela me coûterait plus cher de faire du bio si je n'arrivais pas à produire le foin et les céréales que je consomme. J'ai quelques craintes s'il y a de mauvaises années. C'est certainement pour cette raison que nous ne sommes que deux éleveurs de Roves en bio dans le département.
Cette conversion en bio m'apporte un sentiment personnel de fierté. J'offre de bons produits et je me rassure en voyant que l'on peut trouver des alternatives aux traitements utilisés en conventionnel.

Interview : Claire Durand-Viel

« Produire moins mais produire mieux ! »

Nicolas HENTZ, viticulteur
Vidauban (Var)

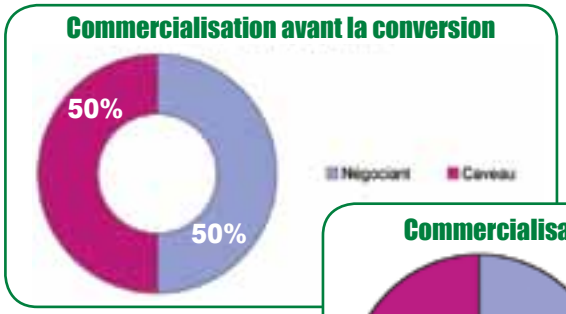
J'ai toujours été dans l'agriculture. J'ai passé un BTA puis un BTS en viticulture et œnologie suivi d'une courte expérience comme technicien agricole à la Chambre d'agriculture en 1986. J'ai repris en main l'exploitation de mon père qui ne faisait qu'un entretien minimal car il n'était pas du métier. J'avais l'objectif de créer ma propre cave et d'être indépendant.
J'ai opté pour l'agriculture biologique pour des raisons environnementales et de santé. Quand j'étais jeune, j'étais insouciant. Puis j'ai commencé à culpabiliser en prenant conscience de tout ce que j'inhalais depuis des années. J'ai décidé de m'affranchir de l'agrochimie. J'ai sollicité l'aide d'Agribiovar et de l'ADASEA notamment pour être informé des aides possibles. Celles ci m'ont bien aidé pour commencer à changer mes pratiques. J'ai aussi beaucoup discuté avec mes confrères déjà en bio pour m'aider dans le choix des équipements.

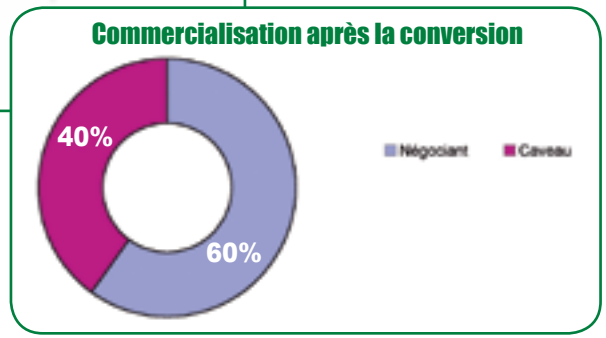
Une décennie de sécheresse difficile pour la vigne

J'ai commencé à travailler différemment le sol pour le désherbage, d'abord partiellement puis intégralement. Avant de passer en bio, j'ai essayé les amendements organiques puis j'ai arrêté car je trouvais que ce n'était pas utile par rapport au coût que cela engendrait. J'ai essayé aussi les engrais verts mais ce ne fut pas une réussite et je n'ai pas persisté non plus. En revanche, je compte sérieusement m'orienter vers la biodynamie. C'est mon œnologue qui m'en a parlé, j'ai dévoré les livres qu'il m'a prêtés et suivi une formation avec Agribiovar. Mais il faut investir un minimum pour pratiquer la biodynamie dans de bonnes conditions.
Je n'ai pas constaté de variation économique due au passage à l'agriculture biologique. Ce sont plutôt les conditions climatiques ponctuelles qui font que la récolte est plus ou moins bonne. De plus, nous avons connu une décennie de sécheresse persistante et les vignes ont souffert de stress hydrique de manière significative.

Le vin bio pleinement valorisé en AB

Sur le plan commercial, la crise a touché les cavistes, et l'activité s'est réduite. Heureusement, la vente en caveau compense cette perte. J'ai quitté le conventionnel également car le cours du rosé en vrac était plus intéressant sur le marché du bio. La mise en bouteille du vin bio est aussi pleinement valorisée avec la certification AB.
Depuis que je suis passé en AB, je suis plus en accord avec mes convictions et je me sens plus équilibré, plus épanoui. J'espère encore diminuer davantage les traitements avec la biodynamie. Le domaine se trouve dans une zone privilégiée, la plaine des Maures qui vient de passer en réserve naturelle. La biodiversité est donc abondante ici mais j'ai tout de même constaté le retour des coccinelles et des vers de terre depuis que je ne traite plus chimiquement.





Pour l'avenir, trouver un compromis

J'ai le projet de commencer à renouveler certains pieds de vignes, d'arracher, de retravailler la terre et de replanter. Il faudra attendre sur ces parcelles entre trois et cinq ans avant de pouvoir faire une récolte intéressante, mais c'est indispensable de le faire. Je dois aussi finir la construction d'un nouveau caveau, avec ma future habitation au dessus, ainsi qu'un bâtiment agricole pour le matériel. Plus tard, je louerai mon ancienne maison en tant que gîte. Mon grand objectif est de diminuer la taille de l'exploitation. Je compte passer de 12 à 6 hectares. Si je veux réduire l'activité, c'est pour travailler à terme seul et ne plus passer par un négociant pour commercialiser mon vin. Je m'intéresse également à la traction animale. Le pétrole va devenir un produit de luxe auquel les petits exploitants ne pourront plus avoir accès. Produire moins mais produire mieux, c'est un bon compromis.

Interview : Nathalie GONOD

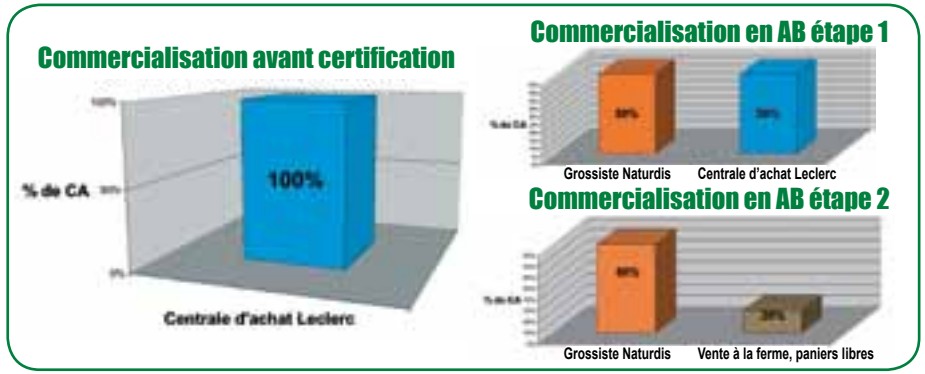
« D'abord, avoir confiance en son outil de travail ! »

Roger PELLEGRINO, maraîcher
Les Arcs sur Argens (Var)

Mes parents étaient installés comme maraîchers dans les Alpes maritimes. Je me suis formé très tôt, vers 16 ans, sur l'exploitation en donnant des coups de main. Puis la concurrence sur le marché et la pression urbaine nous ont poussés à partir. Nous avons acheté un terrain aux Arcs dans le Var, que nous avons passé en maraîchage, au beau milieu d'un domaine viticole. Petit à petit, je me suis investi sur l'exploitation avec ma sœur. Nous avons cherché de nouvelles solutions de commercialisation et après tergiversations, nous avons décidé de travailler avec un important grossiste du département, la centrale d'achat des magasins Leclerc.
C'est là que nous avons été sensibilisés à la culture raisonnée : à l'époque, la centrale analysait systématiquement les résidus des produits qu'on lui apportait. Nous avons donc fait plus attention et diminué nos traitements dont je me méfiais déjà un peu. J'avais le sentiment qu'on n'était pas allé assez loin dans la recherche sur les effets nocifs des intrants chimiques. Ainsi, j'ai commencé à pratiquer l'agriculture biologique en apprenant tout seul par essais et erreurs, de façon artisanale, pendant 5 ans environ. Je n'ai pas cherché à me faire aider, ni fait appel à un accompagnement. Je me suis débrouillé pour faire les démarches de certification que j'ai obtenue en 1989.

Un plus, l'image de qualité et du bio

Quand toute ma culture est passée en bio, ce fut un changement radical et total. Le gros bouleversement, c'est de ne plus avoir recours aux produits phytosanitaires quand on a un problème. C'est indispensable d'avoir acquis la confiance nécessaire dans son outil de travail grâce à une bonne technique. Cela ne se fait pas du jour au lendemain. Il faut adopter des méthodes de protection différentes (filets, plastiques…) bien que ce soit un coût financier qu'il faut veiller à limiter. Je fais beaucoup plus de travail de préparation des sols (faux semis), étape préliminaire qui garantit la réussite de la récolte. Même si les volumes sont plus aléatoires certaines saisons (selon les conditions météorologiques, les attaques etc.), l'important c'est que j'ai gagné en qualité. Aujourd'hui, je suis fier de pouvoir produire des carottes sans aucun engrais et autre intrant chimique. Mes revenus se sont stabilisés, car grâce à cette image de qualité et du bio, j'ai fidélisé ma clientèle.
J'ai dû changer plusieurs fois de stratégie de commercialisation. Nous avons connu beaucoup de circuits différents… Et je serai sûrement encore amené à en changer. Les inondations de juin 2010 par exemple, m'ont obligé à arrêter les paniers vendus à la ferme et à repartir avec mon ancien grossiste Naturdis. Pour rattraper la saison de printemps et d'été, j'ai passé beaucoup de temps à retravailler la terre et n'ai pas pu diversifier l'offre de légumes comme les autres années.



Le ramassage par le consommateur, le bio à la portée à tous

Quand je suis passé en bio, j'ai eu progressivement de plus en plus de demandes de particuliers qui voulaient venir acheter à la ferme. Je me suis donc mis à faire des paniers de façon libre, sans engagement. Les attentes des gens évoluent constamment, j'essaie de m'adapter au mieux pour les satisfaire. Je fais à peu près 20% de mon chiffre d'affaire en paniers mais je voudrais aller en 2011 vers un plus gros pourcentage par ce circuit. Je vais mettre l'accent sur la diversification, refaire des melons, des courgettes… J'ai commencé à proposer aux clients qu'ils ramassent eux-mêmes les légumes pour diminuer les coûts. Et c'est quelque chose qui marche bien. J'apprends ainsi à connaître les gens. Je souhaiterais que le bio soit à la porté de tous les budgets.
L'agriculture bio m'a apporté un équilibre sur le plan de la santé, un certain bien-être. Je ne respire plus tous ces produits. D'ailleurs, mon nez maintenant détecte tout de suite si quelqu'un traite dans le secteur… C'est aussi moins de travail, car appliquer des produits avec la sulfateuse prenait beaucoup de temps. L'herbe qu'on laisse pousser par bande entre les cultures permet de laisser se développer certains insectes qu'il ne faut surtout pas éliminer parce qu'ils luttent contre d'autres attaques beaucoup plus dommageables…
Je ne pourrai jamais revenir en arrière. J'ai toujours été et resterai un artisan. Je tiens à garder la taille d'une petite exploitation (7 ha de SAU). Le bio a apporté un peu de noblesse au maraîchage, et l'a valorisé. La difficulté est de rester diversifié et aussi autonome. Il faut sans cesse s'améliorer, chercher et se remettre en question. La maîtrise de la technique est la clé de tout. Promouvoir ces produits n'est pas un problème. La solution du ramassage par le consommateur notamment au printemps et en été, est à mes yeux intéressante. Je voudrais arriver d'ici deux ans à une commercialisation totale par ce biais-là.

Interview : Nathalie GONOD

Une conversion réussie en maraîchage

Valérie DUDON, maraîchère
Isle sur la Sorgues (Vaucluse)

Je me suis installée en avril 2008 sur l'exploitation de mon père, après une vie professionnelle de dix ans dans l'industrie agro alimentaire, en qualité et R&D. J'avais certainement envie d'un retour aux sources, d'un épanouissement et d'une autonomie par un travail productif.
Je n'envisageais pas de commencer l'agriculture d'une autre façon qu'en cultivant en bio, cela va de pair avec mon évolution personnelle vers une consommation biologique et écologique.

Le projet, au départ, était plus tourné vers le tourisme rural et j'ai actuellement deux gîtes.
La moitié de l'exploitation de mon père était alors en production de framboises. Ainsi, j'ai commencé une conversion à la bio sur ces parcelles de framboisiers (anticipée fin 2007) alors que le reste de l'exploitation, précédemment en friche, est passé directement en cultures maraîchères bio.

Des aides à la bio

Je n'ai pas sollicité d'accompagnement à la conversion. J'ai bénéficié des aides à l'installation des JA et d'un suivi de la Chambre d'agriculture non spécifique au bio (orienté gestion).
J'ai également suivi des formations techniques auprès d'Agribio Vaucluse.
Par contre, je bénéficie de l'aide à la certification de la Région depuis 2008 à hauteur de 700 € en moyenne par an et du crédit d'impôt, depuis le début également.

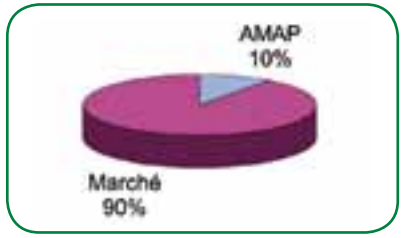
Evolution des cultures

Après avoir commencé ma production avec les framboisiers et autres petits fruits rouges (cassis et groseilles sur des petites surfaces), je souhaite augmenter la production maraîchère tout en essayant de me spécialiser dans certaines cultures comme la salade.

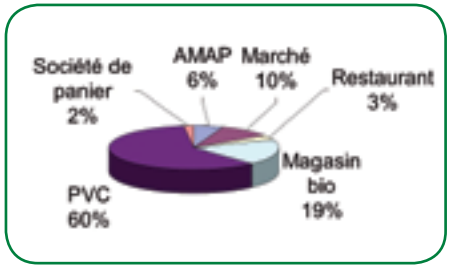
Les framboises : porte d'entrée à la diversification du mode de commercialisation

La commercialisation avant la conversion

Elle se faisait uniquement sur les framboises déjà exploitées par mon père. La totalité de la production était écoulée en vente directe : sur les marchés de Velleron et de Petit Palais, et dans des paniers.



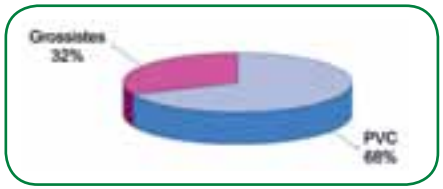
Mode de commercialisation durant la conversion : tâtonnement des différents systèmes



En 2008, la vente des framboises dominait encore mon chiffre d'affaire et m'a ouvert d'ailleurs certains marchés supplémentaires pour mes légumes certifiés bio. Les marchés étaient toujours présents dans mon mode de commercialisation, mais je m'orientais vers les marchés du soir en saison (Le Thor et l'Isle sur Sorgues) et diminuais les marchés traditionnels.
Mon objectif étant de ne plus les faire du tout et d'augmenter la part vendue dans les points de vente collectifs (PVC) et d'intégrer également les grossistes.
En 2009, les framboises restaient mon produit phare et m'ouvraient effectivement le marché des grossistes bio en me permettant de proposer également mes légumes bio. Les framboises ont servi en quelque sorte de porte d'entrée : produit plus rare et plus demandé.

Mode de commercialisation après la conversion

J'ai fait le choix de diminuer les modes de commercialisation qui me demandaient trop de temps sans écouler beaucoup de volumes (magasins bio, marchés) et de développer les PVC et les grossistes.
Mon mode de commercialisation se simplifie donc mais se diversifie à l'intérieur des deux grandes familles.
En effet, les points de vente collectifs sont au nombre de deux à présent (La Banaste et Lou Païsan) et les grossistes sont au nombre de quatre (Biocoop, Avicennes, Relais vert et Pronatura).
J'intègre les sociétés qui vendent des paniers au marché des grossistes, elles peuvent représenter en effet des livraisons équivalentes en volume avec plus de souplesse et de facilité.
Je m'oriente donc prioritairement vers les PVC (relations plus solidaires, directes et de confiance entre les producteurs et les consommateurs) et équilibre mon mode de commercialisation entre ces derniers, les sociétés de paniers, les grossistes et les magasins bio.
Mon objectif principal pour l'instant est d'optimiser et de stabiliser la production et donc l'entreprise.



Interview : Anne GUITTET

« La conversion à la Bio : une évidence ! »

Elisabeth COMPANY, éleveuse volailles de chair
Isle sur la Sorgues (Vaucluse)

Je me suis installée en 2009 sur trois hectares de terres en friches qui ont nécessité six mois de conversion à l'agriculture biologique. Suite à un déménagement en 2010, j'ai actuellement 1,5 hectare pour mon élevage de 2500 volailles de chair, en conversion pour un an.
Pour des raisons personnelles et professionnelles, j'ai décidé de m'orienter vers l'agriculture et ai suivi la formation du BPREA au lycée de Carpentras Serre avec un projet en maraîchage et élevage de volailles. Je me suis finalement spécialisée en élevage par goût, parce que je suis seule à travailler sur l'exploitation et également au vu du manque d'offre au niveau du Vaucluse.

Des aides à la bio indispensables

Pour mon installation j'ai bénéficié du suivi important des Jeunes Agriculteurs. Mais il y a, au niveau du Vaucluse, un manque d'appui technique pour la filière en élevage bio. J'ai pu trouver cet appui auprès d'autres éleveurs expérimentés et de mon vétérinaire spécialisé dans les traitements alternatifs.
Depuis ma conversion, je bénéfice du crédit d'impôt et des remboursements des frais de certification. Ces aides me sont très utiles car, n'ayant pas de tuerie pour mes animaux, je dépends des abattoirs (Monteux et Caseneuve) pour lesquels je dois également payer les frais de certification.

Peu d'évolution dans les pratiques et la composition de l'élevage

La conversion n'a modifié ni le nombre ni la façon d'élever mes animaux.
Pour moi, l'agriculture biologique était une évidence, je ne me voyais pas faire autre chose. Je voulais faire de la qualité qui se voit au résultat. Je ne voulais pas utiliser de produits chimiques, pour protéger ma santé, celle de l'environnement et pour proposer aux consommateurs des volailles non traitées et sans OGM. On peut tout à fait mener un élevage sans antibiotiques (même si je n'y suis pas opposée pour sauver des animaux en danger), cela fonctionne si on met en place un environnement adéquat, pensé pour le bien être des animaux.
J'ai 2500 volailles : 1200 poulets, 700 pintades, 400 canards et canettes et 200 chapons, sur 6000 m² de parcours (sur les 1,5 hectares disponibles) et 180 m² de bâtiment. Je projette d'augmenter à 3000 volailles et d'avoir un bâtiment et du parcours supplémentaires, ce qui me permettrait de diminuer la densité de mes animaux.

J'ai choisi les souches selon mes préférences personnelles au niveau des saveurs. Les poulets sont des Cous nus jaunes : une peau jaune et une chair ferme. Pour les canards et canettes, c'est du Barbarie, une chair ferme, pas trop grasse et goûteuse, juste ce qu'il faut ! Côté pintade de chair c'est la Commune qui prévaut dans nos assiettes.

Le choix de la vente directe

J'ai toujours vendu la totalité de ma production en vente directe. La seule évolution apportée à mon système de commercialisation a été l'arrêt des marchés de producteurs qui me demandaient trop de temps pour le bénéfice apporté.
Actuellement, mes ventes se répartissent entre les paniers (5 fois par mois) pour 80 %, et les magasins de producteurs (Lou Païsan et La Banaste) pour 20 %. Avec l'augmentation du nombre d'animaux prévue, je souhaite augmenter la proportion des ventes dans les magasins.
J'ai choisi la vente directe parce qu'il est important pour moi d'avoir un lien direct avec les consommateurs, de pouvoir leur expliquer mes choix de production, les prix plus élevés que certains produits d'importation, etc. Le fait que je veuille garder mon exploitation à sa taille actuelle rentre également dans ce choix.
Pour ces raisons, quantités et communication, auxquelles s'ajoutent les questions du prix et du calibre (non rationnement de mes volailles donc manque d'homogénéité), mon système d'élevage ne correspond pas au marché des grossistes que je ne souhaite pas intégrer dans l'avenir.
Les paniers sont pour moi le meilleur moyen de distribution. Ils ne me demandent pas trop de temps et surtout j'ai le confort d'avoir vendu à l'avance mes volailles. Cependant, je tiens beaucoup à m'investir dans des magasins de producteurs, qui m'apporteront certainement moins de bénéfices économiques, mais qui sont pour moi un moyen d'aborder une autre clientèle et de pouvoir communiquer avec les gens sur nos produits et notre métier.

Pour l'autonomisation de l'exploitation

Pour l'avenir je souhaiterais pouvoir cultiver mes propres céréales afin de diminuer les coûts en intrants. Egalement, je réfléchis à un atelier de découpe ou à une tuerie (moins contraignant qu'un abattoir), qui me permettrait d'être autonome et de pouvoir mieux valoriser certains produits, comme le magret de canard.

Hier je m'installais en tant qu'agricultrice. Aujourd'hui j'élève mes volailles en suivant le cahier des charges de l'AB. Demain, pourquoi ne pas aller plus loin, avec Bio Cohérence ou la biodynamie ?

Interview : Anne GUITTET

le réseau des agriculteurs biologiques en Provence Alpes Côte d'Azur

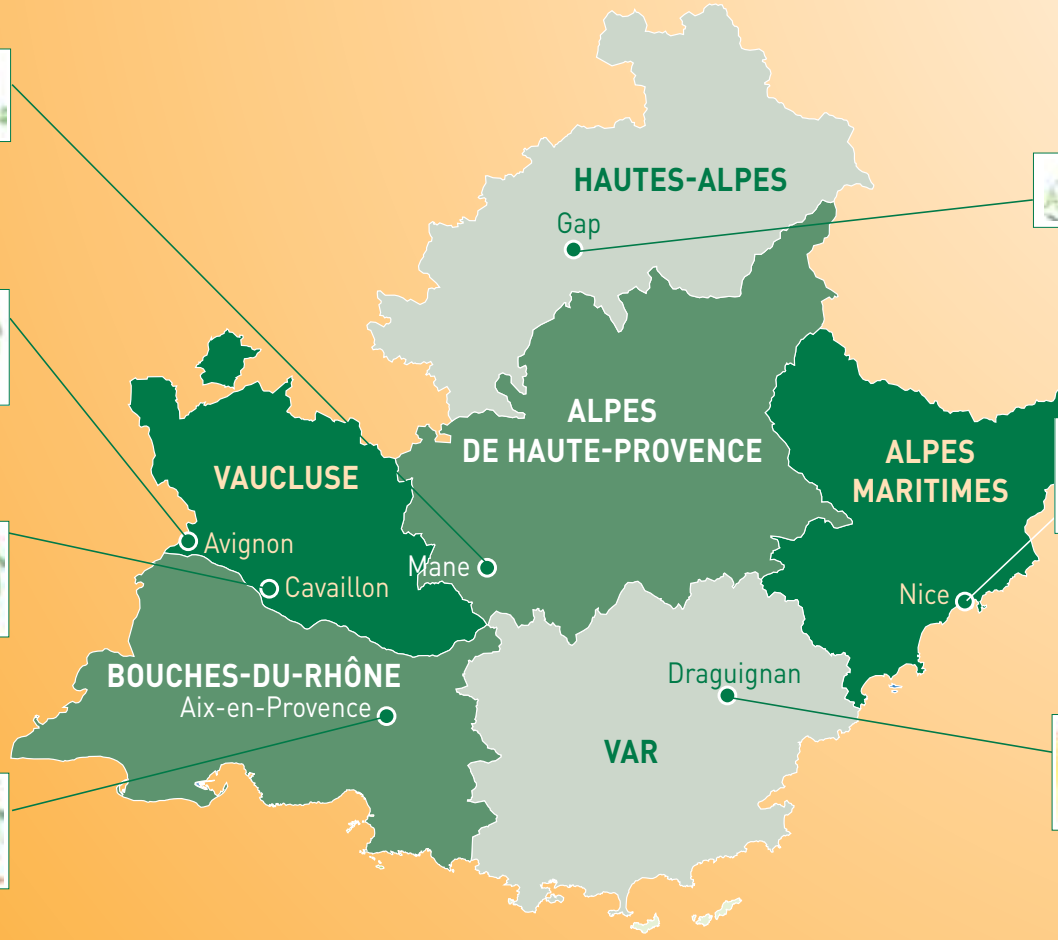
Contacts

Agribio 04
Maison du Patrimoine
Rue de la Bourgade • 04 300 MANE
04 92 72 53 95
agribio04@bio-provence.org

Bio de Provence-Alpes Côte d'Azur
Chemin de la Castelette - Agroparc
BP 1221 - 84911 Avignon cedex 9
04 90 84 03 34
contact@bio-provence.org

Agribio Vaucluse
15, avenue Pierre Grand - MIN 5
84 953 CAVAILLON Cedex
04 32 50 24 56
agribio84@wanadoo.fr

Agribio 13
22 avenue Henri Pontier
Maison des agriculteurs
13 626 AIX EN PROVENCE Cedex
04 42 23 86 59
agribio13@bio-provence.org



Agribio Hautes Alpes
8 ter rue capitaine De Bresson
05 010 GAP Cedex
04 92 52 53 35
agribio05@yahoo.fr

Agribio Alpes maritimes
MIN Fleurs 6 • BOX 58
06 296 NICE Cedex
04 89 05 75 47
agribio06@bio-provence.org

Agribiovar
11, rue Piere Clément
83300 Draguignan
04 94 50 54 74
agribio83@yahoo.fr

A PARAÎTRE :

Tome 2

« Les productions typiques de nos terroirs en agriculture biologique »

Des témoignages d'agriculteurs qui ont choisi le mode de production biologique pour produire du petit épeautre de Provence, du génépi, des figues de Solliès, du riz de Camargue…

Dessin : Mika

Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Préfecture de Provence
Alpes Côte d'Azur
Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt

Création : CAN ET LEON • 06 22 80 17 82 • Imprimé sur papier recyclé • Crédits photos : Agribio 04, Agribio 05, Agribio 06, Agribio 13, Agribio 83, Agribio 84, Didier Jammes, René Patrice